

超市年度促销活动方案(5篇)

篇一：超市年度促销活动方案

随着市场经济的发展及人民生活 and 消费水平的提高，超市已经成为社会上不可缺少的一个行业，与人民大众的生活关系也越发的密切。大大小小的超市也争先恐后的出现在市场上，因而增加了各大超市间的竞争。

为感谢广大消费者一直以来对家乐超市的支持，家乐超市在国庆七天进行优惠活动。活动期间部分商品打折出售，还有买多赠送的活动。

本次活动本着以“欢度国庆感恩回馈真情放送”为原则，让广大消费者在超市购物买的放心，用的放心。

促销活动内容

活动一：商品优惠

(1)活动期间超市部分商品优惠出售，同时部分商品采取买三赠一，买五赠一的优惠。例：凡一次性购买五袋方便面者，即可获得火腿肠或者榨菜，让消费者的伙食不再单调。

(2)与生产厂家协商，采取买一赠一的销售方式，对部分商品进行促销(例如买洗发水送护发素等)，这样生产厂家既可以增加知名度，超市也可以在促销中吸引消费者，增加消费者对超市的认可度和关注。

(3)快乐竞答：凡购买参加活动的顾客，可有机会参加有奖竞猜活动。活动主办方在活动前准备好问题，内容涉及娱乐、时政等多方面。参加竞猜的顾客在题库中任意挑选一道题目，答对者有机会得到精美小礼物一份。

(4)有福同享：在上一环节答对题目的顾客可选择另一名顾客同时进行下一环节，如能再次获胜，两人同时得到一份精美礼品。

(5)活动意义：此次促销活动主要通过丰富多彩的活动组织。从而吸引顾客与顾客间建立信任度，消费者将更倾向于去家乐超市购买商品。

活动二：推行会员制

(1)活动目的：由于家乐超市之前已经推出会员卡制度。所以对于已经拥有会员卡的消费者的优惠幅度将会更大。同时推出一项新业务，消费者可以预存消费金额，通过消费者预存消费额赠送一定金额的方法吸引顾客，让顾客感受的“加”的温暖与实惠，从而提升超市的顾客回头率，提高超市收入。

(2)对于没有办理会员卡的顾客，在活动期间可以优惠办理。一次性消费 300 元，可办理会员卡一张，每人限办一张。持会员卡在超市购物，可享受店内某些商品购物折扣优惠，并获得相应积点，优惠幅度详见店内各品牌明示(特价、特卖商品除外)。积点可反礼、不定期满额赠礼。

使用须知

1.本卡是您尊贵身份的象征；

- 2.本卡可充值消费；
- 3.凭此卡在家乐超市消费可享受会员价优惠；
- 4.结转前请出示此卡，享受专属会员价；
- 5.持卡可享受超市为会员准备的一切会员礼遇；
- 6.此卡只限本超市使用；
- 7.此卡不挂失、不兑现、请妥善保管；8本超市保留此卡在法律允许范围内的一切解释权！

预期效果分析

通过这次以“欢度国庆，真情放送”为主题的营销活动，主要塑造家乐品牌，使本地的消费者认同家乐，并且喜欢家乐，提高家乐的美誉度与信任度，从而建立北辰市场稳固基础，同时此次活动采用不同形式使参与活动的消费者享受到活动的多样化与丰富化，有利于家乐超市稳固好客源，进一步保持营业额的稳步提升。促销活动从实际活动中对消费者进行心理干预，使得其提高对家乐的赞誉。最后活动将会员制度作为家乐超市以后长期经营的份额手段，以求长远发展。不仅赢得较高的美誉度，同时也拉住了客源，做到了一举两得。同时，此次活动以“欢度国庆，真情放送”为主题，从各个超市的销售市场来看，能够抢占先机，进而提高家乐在北辰的市场份额。

安全预案：

- 1.活动安全组在活动前安排好安检人员，活动中要有专人不

定时安检，对活动中存在的安全隐患要立即排除，对于不能排除的安全隐患要迅速向组委会报告，宣布活动暂停。

2.活动安全组要组织好工作人员不断地对电路进行维护与管理，一旦发现电路上出现安全隐患有权停止一切活动。

支出与收入预计

活动所需物品：5000

优惠让利支出：小于__元活动纯收入：大于__元

篇二：超市年度促销活动方案

活动背景：

8月份正进入了酷暑阶段，此阶段天气炎热，人们的购物行为主要集中在早、晚2个阶段，所购商品也主要集中在日常生活用品为主，配以一定的消暑商品为辅，如：西瓜、碳酸饮料、果汁饮料、防晒霜等。7月份_店由于卖场格局的调整，销售有了一定的下降，为更好的加强品类促销，加强夏日商品的销售，特做出夏季商品品类促销。

活动目的：

1、更好加强并稳定会员顾客群，通过每档的会员专享商品及一定的会员抽奖等形式拉拢并稳定好周边顾客群。

2、通过夏季商品的品类促销，并做出一定的关联性促销，充分挖掘市场份额，在迅速提升一大类别商品销售的同时，提升门店整体销售额。

主题促销：冰爽底价吓一跳

活动时间：_年8月4日_年8月12日

主旨：拉动并稳定周遍顾客群，以一定的惊爆价商品做为主流商品，吸引一定的家庭主妇、中低档消费群，并迅速锁定周遍目标顾客群，提升客流量，最终实现销售的回升。

促销商品品类选择：此品类促销主要以 **hr**(高清晰度、高敏感度)类商品(价格弹性比较高的商品为主，顾客购买率较高的商品)，如鸡蛋、大米、肉类、油类等。

具体数量分配：

生鲜类：10支左右。

蔬果类：(2-3支)如：西瓜、绿豆、大米、应季蔬菜。要求在尽量不做负毛利的情况下，可采取平价出的形式。

肉类：(1-2支)如：前腿肉(肉类现今市场比较火热，价格有明显的上涨，可允许做1支惊爆价商品)。

熟食类：(2-3支)熟食类商品多属于毛利较高、价格弹性比较低的商品，那么可以列出1支左右的惊爆价商品。如烤鸡、卤菜等。

面包类：(2-3支)面包类商品同属于毛利较高、价格弹性比较低的商品，顾客购买率较为稳定的商品，建议做1支惊爆价商品、12支特价商品。

食品类：5支左右。

粮油类：(2-3支)粮油类商品，尤其是大米、食用油都属于毛

利较低，价格弹性比较高的商品，顾客购买率较高的日常生活用品，建议做 1 支惊爆价商品，12 支特价商品，如现在油在市场上价格统一都上涨，如能做一支特价油，定能形成一定的抢购潮。

品类促销：跟酷暑抗衡夏日爽肤 100%

主旨：8 月正是夏天最为炎热的月份，古人就有酷暑三伏之说，在 8 月中就有中伏和末伏，紫外线强度及温度在全年当中也数，所以在本月进行护肤类商品(如：防晒霜、防晒伞等)、去油类的洗面奶等作为主打的促销商品，一定能创造一定的销售高峰。

具体促销商品品项选择如下：

食品类；(主打商品选择)50 支

个人护理类：防晒霜、洗面奶、面膜等。

个人清洁类：如：洗发水、沐浴露、香皂、纸巾等。

家庭抗蚊类：杀虫水、蚊香、电蚊片等。

非食品类(关联商品选择)10 支

床上用品类：空调被、蚊帐等

家电类：风扇、空调、凉席等

百货类：防晒伞

鞋类：凉鞋、凉拖

会员专享商品

主旨：为了更好稳定会员顾客群，特作出 8 支左右的会员专享惊爆价商品。

促销商品选择：主要选择品项为 **mr**(无清晰度、无敏感度)商

品，如：方便面、高压锅、熟食、饮料等。

附：去年同期销售(去年8月3日8月12日)

门店客服处

- 1.店内广播宣传工作。
- 2.周边社区的调查，广播稿的循环播出

门店各营运区

- 1.各项工作的积极配合。
- 2.对营业员活动方案的宣传。

营销企划课

- 1.整体活动方案策划。
- 2.整体广告宣传及造势，场内场外气氛布置设计。
- 3.动内外场、现场气氛的布置，各道具场景的制作准备到位。
- 4.负责活动的宣传到位，各活动海报制作及粘贴

篇三：超市年度促销活动方案

一、活动说明：

本方案围绕元旦、春节、会员节等大节日展开，通过大力度的商品促销、文化营销、顾客参与互动活动及店内外的媒体宣传，实现客流和销售的提升，确保月度经营指标的达成。

二、活动内容

第一档：元旦档

- 1、主题：2022 新年当头炮
- 2、时间：1月1日—1月11日(共11天)

3.1DM: 8P140 个 SKU_份。12 月 23 日拍照, 12 月 24 日—26 日设计, 12 月 27 日定稿, 12 月 28—29 日印刷, 12 月 30—31 日发放。主推商品: 新年商品、清洁用品、生鲜食品

3.2扮靓新家迎新年

活动期间, 家居清洁用品、新年饰品集中陈列。清洁系列: 吸尘器、扫帚、垃圾袋、毛球刷、家具护理液、地板蜡、洗衣液、油污净等。新年饰品: 龙年玩具、福贴、剪纸、挂件等。

3.3锅碗瓢盆协奏曲

活动期间, 锅具、各种规格碗、碟、盘、匙、筷、盆集中陈列, 统一氛围装饰。

3.4冬装大出清

冬季棉服、外套、保暖内衣全场出清, 超低折扣。

第二档: 会员档

1、主题: 会员岁末大回馈

2、时间: 1 月 12 日—1 月 25 日(共 14 天)

3.1DM: 8P140 个 SKU_份。12 月 23 日拍照, 12 月 24 日—26 日设计, 12 月 27 日定稿, 12 月 28—29 日印刷, 12 月 30—31 日发放。主推商品: 新年商品、清洁用品、生鲜食品

3.2会员惊爆大抽奖

活动期间, 凡在_超市各门店一次性单票消费满 68 元即可电脑抽奖。单人单票限参加一次。单店奖项设置

特等奖：2名，各奖液晶电视一台；

一等奖：50名，各奖名牌电饭煲一台；

二等奖：100名，各奖胶棉拖把一个；

三等奖：3000名，各奖纪念品一份。

3.3感恩会员岁末大回馈

活动期间，_超市各门店同步推出全品类万种会员抄底价商品，HIGH翻全场，引爆全城！一年一次的巨大优惠，优惠仅三天，不来要后悔哟！感谢会员朋友一年来的支持和厚爱。

第三档：春节档

1、主题：金羊红火年礼享_X

2、时间：1月26日—2月18日(共24天)

3.1DM：24P480个SKU_份。12月29日拍照，12月30日—1月3日日设计，1月4日定稿，1月5日—8日印刷，1月9日—10日发放。主推商品：年货礼盒、春节家宴用品、新年用品

4、年货礼品一条街

团购最快乐，快来_X。精品年货，最全最实惠，最大让利，给您贴心一站式满意服务。

5、购物送福、福气多多

活动期间，超市内一次性购物每满48元即可获赠“福”字一对或“红包”一对，多买多赠，每人每次最多限赠5对。

6、福乐多龙年小庙会(各门依据情况选择时间段和项目)

1 23 日—2 月 6 日(初一至十五)期间，来福乐多超市各门店不仅能挑选到您可心的新年礼品，更有龙年小庙会丰富多彩的节目等着您，好吃好玩又好看！

6.1 冰糖葫芦满场卖：售卖人员持棒槌插满冰糖葫芦在超市外围巡走叫卖，如有可能穿着小二古装进行。

6.2 趣味滚铁环：每隔 2 米高一障碍物，共设 6 组，一次性连贯滚铁环通过障碍物即为获胜，顾客凭小票参与，获胜者即赠小礼品一份。

6.3 趣味折纸：卖场设桌、椅、A4 纸及场地，场地上空设悬挂挂架、细线等，顾客可随意参加折纸，折纸可做纸飞机、纸船、千纸鹤等，样式不限。每人限折一张，折完后可填写新年寄语，优秀作品进行现场悬挂展示。

6.4 水杯吹球：卖场设桌子 2 张，装满水的水杯 10 个连排成一条线，放置乒乓球一个，顾客凭小票参与，参与者吹气将乒乓球连续通过 10 个杯子即可获胜。获胜者赠小礼品一份。

6.5 踢毽子：顾客凭小票参与，连续单脚踢 20 个以上即可获赠小礼品一份。

6.6 贴鼻子：各店设一没鼻子的卡通小丑形象，由顾客在 5 米外拿着鼻贴蒙眼走到小丑前贴上鼻子，贴对者获赠礼品一份，每人限时一分钟。

6.7 我当小老板：年龄 12 岁以下的小学生可报名参加，在指定场地可现场售卖自带学习用品、玩具等物品。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/125303131203011332>